


المنظومة
ALMANDUMAH

إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل

الدكتور / محمود السيد الناغي

مقدمة البحث :

كان ظهور وانتشار المصارف الاسلامية فى السنوات الاخيرة ، فى مصر وغيرها من الدول الاسلامية ، مجالا للمهتمين بأمور الشريعة ، والاقتصاد ، الادارة ، والمحاسبة وأنشطتها والتعرف على أثرها فى الحياة الاقتصادية والاجتماعية،بهدف تدعيم مسيرتها وتأصيل نشاطها ·

وفى هذا المجال كان جهد بعض المحاسبين ملحوظا ، حيث ظهرت دراسات تفسر وتوضح الجوانب المحاسبية لنشاط هذه المصارف · ورغم ذلك فما زال المجال أمام المحاسبين متسعا للقيام بمزيد من الابحاث والدراسات المرتبطة بجوانب أخرى من نشاط هذه المصارف ·

ومن بين تلك الانشطة التى تمارسها بعض المصارف الاسلامية ، وتستلزم بالتالى اطارا محاسبيا واضحا لها ، يظهر نشاط بيوع المرابحة الاسلامية لاجل ، حيث يمارس هذا النشاط على نطاق كبير فى عدد من المصارف الاسلامية (١) ، كأسلوب من أساليب توظيف الاموال بها ·

وقد وجد الباحث أن هذا الجانب لم ينل بعد الاهتمام الواجب من جانب المحاسبين وعلى ذلك كان اختياره لموضوع هذا البحث·

وفيه يحاول الباحث تبيان طبيعة عقود المرابحة لاسلامية لاجل ، ثم تحليل للمعالجة المحاسبية المطبقة فى هذا المجال ، تمهيدا لعرض اطار محاسبى قد يفيد فى هذه الناحية وبما يحقق للمحاسبة والجهات المعنية بها وبصفة خاصة الجامعات مسايرة لتطورات فى الحياة الاقتصادية والتى يبرز منها النشاط المصرفى الاسلامى ·

وعن مسئولية الجامعات فى هذا المجال ورد فى الاحتفالات التى أقيمت بدبى بدولة الامارات العربية المتحدة فى أواخر جمادى الآخرة من العام الحالى ١٤٠٣ هـ بمناسبة تشكيل الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية للمصارف الاسلامية أن وزير المالية والصناعة لدولة الامارات قال ··· وقبل أن أختتم كلمتى هذه لا بد لى أن أشير الى الدور الذى ينتظره المسلمون من أساتذة الجامعات

التى هى منارات الفكر ومراكز الاشعاع (٢) ٠ وتحقيقا للهدف من البحث رأى الباحث تناوله فى العناصر الثلاثة التالية :

١ – طبيعة عقود المرابحة الاسلامية لاجل٠
٢ – تحليل للتطبيقات المحاسبية الحالية فى عقود المرابحة الاسلامية لاجل ٠
٣ – اطار محاسبى مقترح ٠

الفرع الاول

طبيعة عقود المرابحة الاسـلامية لاجل

من بين مجـالات اسـتثمار الاموال فى المصارف الاسلامية يظهر نشـاط البيوع ، وقد يبـدو للبعض اليوم – كمـا كان يبـدو للمشركين قبل ذلك – أن التشابه فى الشكل بين الربح والربا ، حيث يمثل كل منهمـا زيادة على رأس المال يحصل عليها صاحبه ، أنهما متطابقان ومتساويان فى أمور المعاملات بقولهم أن الزيادة فى الثمن أو البيع لاجل ـل الزيادة على الدين الثـابت فى نهـاية الاجل (٣) ٠

وللرد على هذا الادعاء الباطل ورد قوله سبحانه وتعالى « **ذلك بأنهم قالوا انما البيع مثل الربـا وأحل الله البيـع وحرم الربا** » **وقوله تعـالى يأيهـا الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل الا أن تكون تجارة عن تراض منكم** » ٠

وقـد شرع الله تعـالى الى جـانب بيـع المساومة وبيع المزايدة والاستئمان بيوعا أخرى تقوم على الثقة بين المتبايعين ، والتى يطلق عليهـا الفقهـاء « بيوع الامـانة » ٠ وهذه البيوع تأخذ عادة احدى ثلاث صـور : (٤)

(أ) بيع التولية ٠ وهو أن يتم عقد البيع بنفس سعر الشراء أو التكلفة دون زيادة أو نقص ٠

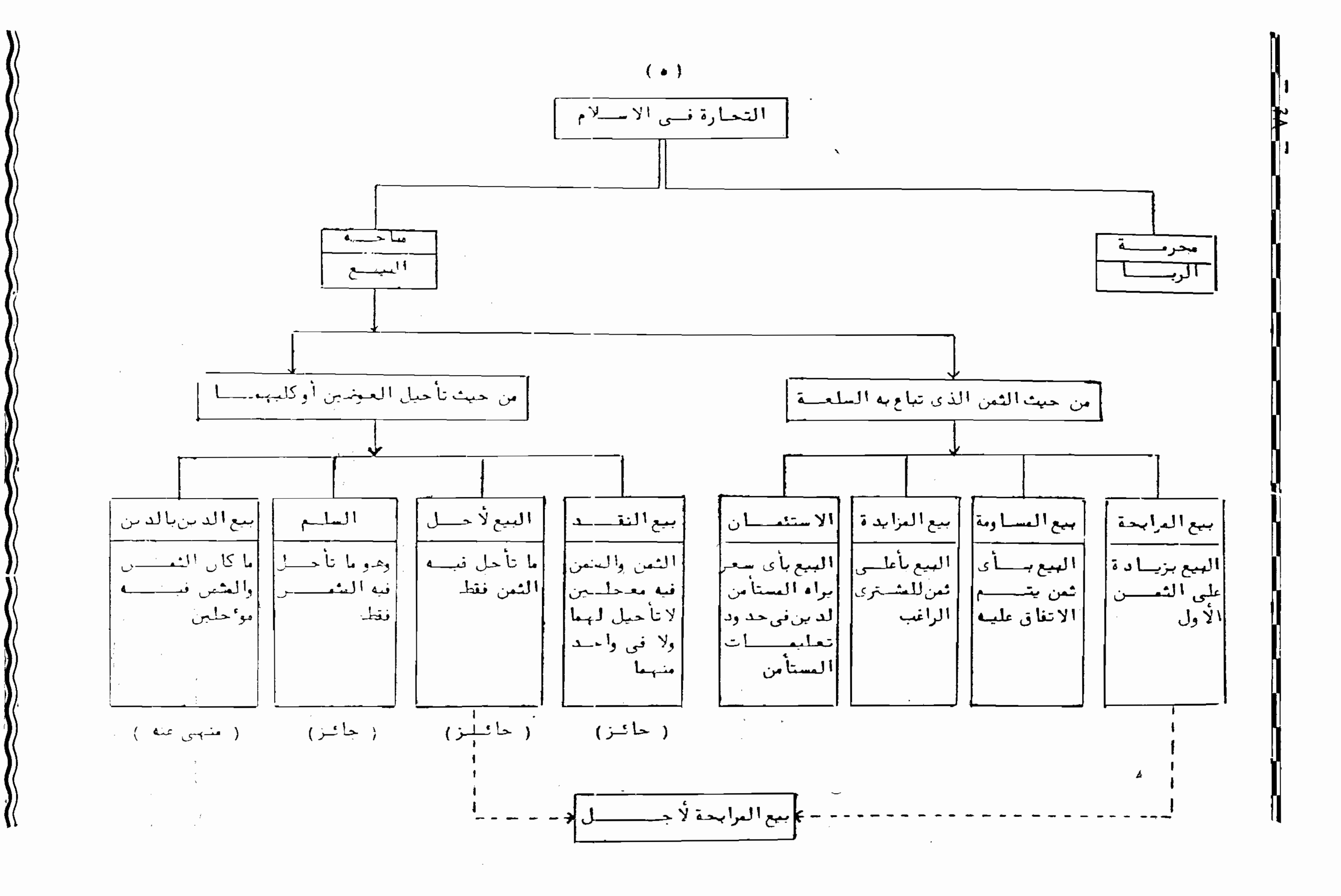
(ب) بيع الوضيعة ٠ وفيه يتم عقد البيع بنقص معلوم عن سعر الشراء أو التكلفة ٠

(جـ) بيع المرابحـة ٠ وفيـه يتم عقد البيـع بالتكلفة مضافا اليهـا زيادة نسـبة معلومة محددة أو مبلغ مقطوع ٠

هذا وقد يتم بيع المرابحة بالنقد أو بالاجل وفى حـالة الاجـل يمكـن أن يمكن أن يتم السداد بعد مدة معينة ودفعة واحدة ، كما يمكن أن يتم السداد على دفعات أو أقساط متساوية أو متناقصة أو متزايدة حسب الاتفاق ، كما يمكن أن يتم دفع مبـلغ كعربون قبل الشراء ٠

ويمكن للباحث التعبير عما سبق فى الشكل التالى : –

(٥)


التجارة فى الاسلام
محرمة
الربا
مباحة
البيع
من حيث الثمن الذى تباع به السلعة
من حيث تأجيل العوضين أو كليهما
بيع المرابحة
البيع بزيادة على الثمن الأول
بيع المساومة
البيع بأى ثمن يتم الاتفاق عليه
بيع المزايدة
البيع بأعلى ثمن للمشترى الراغب
الاستئمان
البيع بأى سعر يراه المستأمن لدين فى حدود تعليمات المستأمن
بيع النقد
الثمن والمثمن فيه معجلين لا تأجيل لهما ولا فى واحد منهما
(جائز)
البيع لأجل
ما تأجل فيه الثمن فقط
(جائز)
السلم
وهو ما تأجل فيه المثمن فقط
(جائز)
بيع الدين بالدين
ما كان الثمن والمثمن فيه مؤجلين
(منهى عنه)
بيع المرابحة لأجل

وصورة بيع المرابحة الاسلامية لاجل ، من الصور التى حدثت حولها بعض التحفظات من بعض رجال الشريعة ، سواء فيما يتعلق بجانب المرابحة أو بجانب الاجل٠
وفى هذا الفرع تبيان لطبيعة هذه العقود وبيان ما أثير حولها والرد عليه ، مع توضيح أركان بيع المرابحة الاسلامية لاجل تمهيدا للتعرف على الجوانب المحاسبية له ٠

ويمكن تناول ما سبق فى العناصر التالية :

١ – بيع المرابحة فى الشريعة الاسلامية ٠

٢ – بيع الاجل فى الشريعة الاسلامية ٠

٣ – أركان بيع المرابحة الاسلامية لاجل

أولا : بيع المرابحة فى الشريعة الاسلامية

البيع فىاللغة مقابلةشىء بشىء ٠ أو تمليك المال بالمال ٠ وفى اصطلاح الفقهاء له معنى عام وهو مبادلة المال بالمال على وجه مخصوص ، ومعنى خاص وهو بيع العين بالنقدين الذهب والفضة ٠

وحكم البيع من حيث هو الاباحة وقد يعرض له ألوجوب ، والادلة على كونه مباحا كثيرة (٥)

أما المرابحة فى اللغة فهى مصدر من الربح وهو الزيادة ٠

والمرابحة فى اصطلاح الفقهاء تعنى بيع السلعة بثمنها التى قامت به مع ربح بشرائط خاصة (٦) ٠

والفارق الاساسى بين الربح الحلال والربا المحرم هو مدى مشاركة رأس المال النقدى فى تحمل مخاطر النماء والاستثمار ، فاذا شارك رأس المال فى الربح والخسارة كان نصيبه العائد عليه ربحا حلالا قل او كثر ، أما اذا تدثر بالائتمان وقبع فى الضمان ونكس عن المشاركة فى تلك المخاطر ، أصبح دينا مضمونا واجب الرد بمثله ، وانتقل صاحب رأس المال من مركز الشريك الى مركز الدائن وكانت الفائدة التى يحصل عليها ربا محرما (٧) ٠

وقد ظهرت وطبقت صورة متطورة لبيع المرابحة تعرف باسم « بيع المرابحة للآمر بالشراء » حيث لم تكن مطبقة الى وقت قريب (٨) ٠وقد جاء فى توصيات المؤتمر الثانى للمصارف الاسلامية والذى عقد بالكويت حول هذه الصورة ما يلى « يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور فى الموعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الاسلامى مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد يستوجب الرد بعيب خفى » (٩)
وفى معرض تقييم هذه الصورة يمكن ملاحظة الامور التالية :

(أ) فى المجال التطبيقى :

تطبق هذه الصورة فى خمسة مصارف اسلامية منها ثلاثةمصارف (١٠) تطبق نموذجا واحدا وهو الذى يقوم على أساس وجوب التزام المشترى بالوفاء بوعده وشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه ٠

بينما يوجد نموذج آخر يطبقه بنك فيصل الاسلامى السودانى وبيت المال الكويتى يقوم على أساس اعطاء الخيار للآمر بالشراء فى أن يشترى السلعة أم لا ، ويعطى الخيار أيضا للمصرف فى البيع من عدمه ٠

توجد مصارف اسلامية لم تطبق بعد صورة بيع المرابحة ، ولعلها آثرت أن تنتظر نتائج الممارسة العملية وما تنتهى اليه من قواعد فى مثل هذه العقود .

(ب) فى المجال الفقهى :

لما كانت هذه الصورة من صور بيع المرابحة حديثة الظهور ، فانه من الطبيعى ألا تحظى بالقبول العام فور الاعلان عنها ، ذلك وأنه على الرغم من عدم وجود نصوص واضحة تحرمها أو آراء السلف تمنعها ، فان قبولها يكون من باب الاخذ بقاعدة « الاصل فى المعاملات الاباحة ، ولا تحريم الا بنص » .

ومع ذلك فعندما ظهرت هذه الصورة انقسم الرأى الفقهى حولها فى ثلاثة اتجاهات على النحو التالى :

١ ــ الاول ويمثل أغلبية ، يؤيد هذه الصورة المستحدثة من صور بيوع المرابحة (١١) .

٢ ــ الثانى يرى قبولها كفكرة مع ضرورة تعديل بعض أركانها خصوصا « صفة الآمر بالشراء » وصفة الالزام بالشراء (١٢) .

٣ ــ الثالث يرى عدم جواز صورة « بيع المرابحة للآمر بالشراء » على النحو الوارد به حيث تمثل عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع المرابحة ، وتدخل فى باب بيعتين فى بيعة واحدة ، وباب بيع ماليس عنده ، وأنها تشبه عملية خصم الاوراق التجارية والتى تتضمن الربا (١٣) .

وخلاصة هذا البند أن المرابحة من البيوع التى يجيزها معظم الشراح ولا يوجد نص يحرمها ، كما أن الممارسة العملية تشتمل على نماذج تثبت فائدتها لكل من المصرف الاسلامى والعملاء الذين يتعاملون معه فى هذا النشاط .

ثانيا : بيع الاجل فى الشريعة الاسلامية

حول بيع المرابحة لاجل ، والبيع لاجل بصفة عامة ثارت بعض التساؤلات عن مدى جوازه وكيفية اتمامه . والباحث هنا يستطيع أن يلخص ذلك فى أن هناك فريقا ممن لا يقرون هذه الصورة من صور البيع . وهذا الفريق يمثله قلة ، بينما هناك فريق آخر وهم الغالبيه ترى جواز ذلك وفيما يلى عرض مختصر لرأى كل فريق .

الفريق الاول :

يعترض على صورة البيع وزيادة الثمن لاجل ، وقد أورد فى ذلك الحجج التالية :

١ ــ هذا النوع من البيع يدخل فى نطاق معاملات وبيوع الربا المحظورة .

٢ ــ أن هذا البيع يدخل فى النهى عن بيعتين فى بيعة .

٣ ــ يلزم الربا فى بيع الشىء بأكثر من سعر يومه لاجل النساء .

وللرد على الاعتراضات السابقة أوضح كتيب بيت التمويل الكويتى ذلك فى الامور التالية :

١ ــ بخصوص أن هذه الصورة من قبيل الربا . من ينظر الى بيع الاجل أو التقسيط

لا يجد فيه شيئا من الربا وشبهته ، لان الزيادة فى بيع الاجل والتقسيط ليست خالية عن عوض بل هى فى مقابلة العين المبيعة ، كما أن هذا البيع يفترق عن الربا وذلك أنه اذا حل الاجل ولم يؤد الثمن فانه لا زيادة عليه ولا مؤاخذة ان كان معسرا لقوله تعالى **« وان كان ذى عسرة فنظرة الى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم ان كنتم تعلمون»** (سورة البقرة ...)

وقد جاء فى الحديث الصحيح عن عائشة رضى الله **عنها قالت « اشترى رسول الله من يهودى طعاما بنسيئة ورهنه درعا له من حديد »** .

٢ ـ بخصوص أن هذا البيع يدخل فى النهى عن بيعتين فى بيعة . فان بيع الاجل بثمن أكبر من ثمن النقد أو الحال لا يدخل مطلقا ضمن حديث بيعتين فى بيعة ، حيث أن البيع عقد ، والعقد يتم بالايجاب والقبول أو ما يقوم مقامهما، وهذا معنى قوله تعالى **« يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل الا أن تكون تجارة عن تراض منكم »**

وأن هذا البيع لم يتم الا بعقد واحد وبيع واحد ، أما ثمن النقد أو ثمن الاجل ، وهو بذلك يخرج عن نطاق النهى عن بيعتين فى بيعة .

٣ ـ أما عن القول بأنه يلزم الربا فى بيع الشىء بأكثر من سعر يومه لاجل النساء . فانه يمكن القول بأن الاستناد فى ذلك الى حديث للرسول الكريم يقول فيه **من باع بيعتين فى بيعة فله أوكسهما أو الربا ...** » فان ذلك يكون مطابقا اذا تم البيع فعلا على سعرين أو ثمنين بدون تعيين أحد منهما ، أما فى عقد بيع المرابحة لاجل فان الثمن معلوم ويتم عقد البيع على أحد الثمنين دون ابهام أو ايهام .

الفريق الثانى :

وهم الاغلبية يرون أن بيع الاجل صحيح ولا يوجد دليل شرعى واضح ينص على حظر هذا البيع أو منعه ، حيث أن الاصل فى المعاملات لاباحة ، والاصل براءة الذمة حتى يأتى الحاظر أو المانع ، كما أن الانسان له مطلق الحرية فى معاملة الاشخاص فيبيع لزيد بثمن يختلف عن الثمن الذى يبيع به عمرو . كما أنه له مطلق الحرية فى أن يبيع بالنقد بثمن يختلف عن ثمن الاجل أو التقسيط وهذا كله يدخل فى عموم قوله تعالى السباق توضيحه .

وقد أورد أصحاب هذا الفريق الحجج والآراء التالية :

١ ـ جاء فى القرآن الكريم ما يثبت شرعية بيع الاجل . فقد قال سبحانه **يا أيها الذين آمنوا اذا تداينتم بدين الى أجل مسمى فاكتبوه** » ومعنى الدين البيع أو الشراء بأجل (١٤) .

٢ ـ حديث عائشة رضى الله عنها عن شراء الرسول الكريم ثلاثين صاعا من شعير ودرعه مرهونة عند يهودى فى مقابلها .

ـ قال ابن قدامة لا بأس أن يقول أبيعك بالنقد كذا ، والنسبة كذا ، فهم قد أجازوا هذا البيع حيثما تحدد الثمن (١٥) .

٤ – وقال الشوكانى : وعن هـذه المسـألة لو قال البائع بعتك بألف نقدا أو الفين الى سنة ، قال القاضى لو قال المشترى قبلت بالنسيئة صح ذلك (١٦)

٥ – وقال أبو عيسى (الترمذى) : « اذا قال البائع أبيعك هذا الثوب بنقـد عشرة وبنسيئة بعشرين » فاذا فارقه على أحدهما فلا بأس اذا كانت العقدة على أحد منهما (١٧) ٠

٦ – وقال الاوزاعى عن هذا البيع : لا بأس بذلك ولكن لا يفارقه حتى بياته بأحد المعنيين ٠

٧ – ويقول ابن بازعن هذا البيع لا بأس به لان بيع النقد غير بيع التأجيل ، ولم يزل المسـلمون يستعملون مثـل هذه المعـاملة ، وهو الاجمـاع منهم على جوازها (١٨) ٠

٨ – ويوضح الشيخ عبد الرحمن تاج شيخ الجامع الازهر الاسبق « ٠٠٠ لا يكون ممنوعا أن تباع السلعة بثمن مـؤجل أكثر من سعرها الغالب وقت العقد لا أن يكون هناك غبن فاحش فى الثمـن واستغلال لحاجة المشترى » (١٩) ٠

٩ – ويعرض الشيخ السيد سابق فى هـذا المجال الرأى بقوله « يجوز البيع بثمن حال كما يجوز بثمن مؤجل ، كما يجوز أن يكون بعضه معجلا وبعضه مؤخرا متى كان ثمة تراض بين المتبايعيـن ، واذا كان الثمن مؤجلا وزاد البائع فيه من أجل التأجيل جاز لان للاجل حصة من الثمن » (٢٠) ٠

والخلاصـــة فى ذلك وردت على لســان البعض (٢١) بقوله « أن البيع بالثمن المؤجل يزيد عن الثمن الحاضر جائز شرعا باتفاق المـذاهب الاربعـة وبشرط معلومية الثمن ، وهذا ليس فائدة ربوية متزايدة » ٠

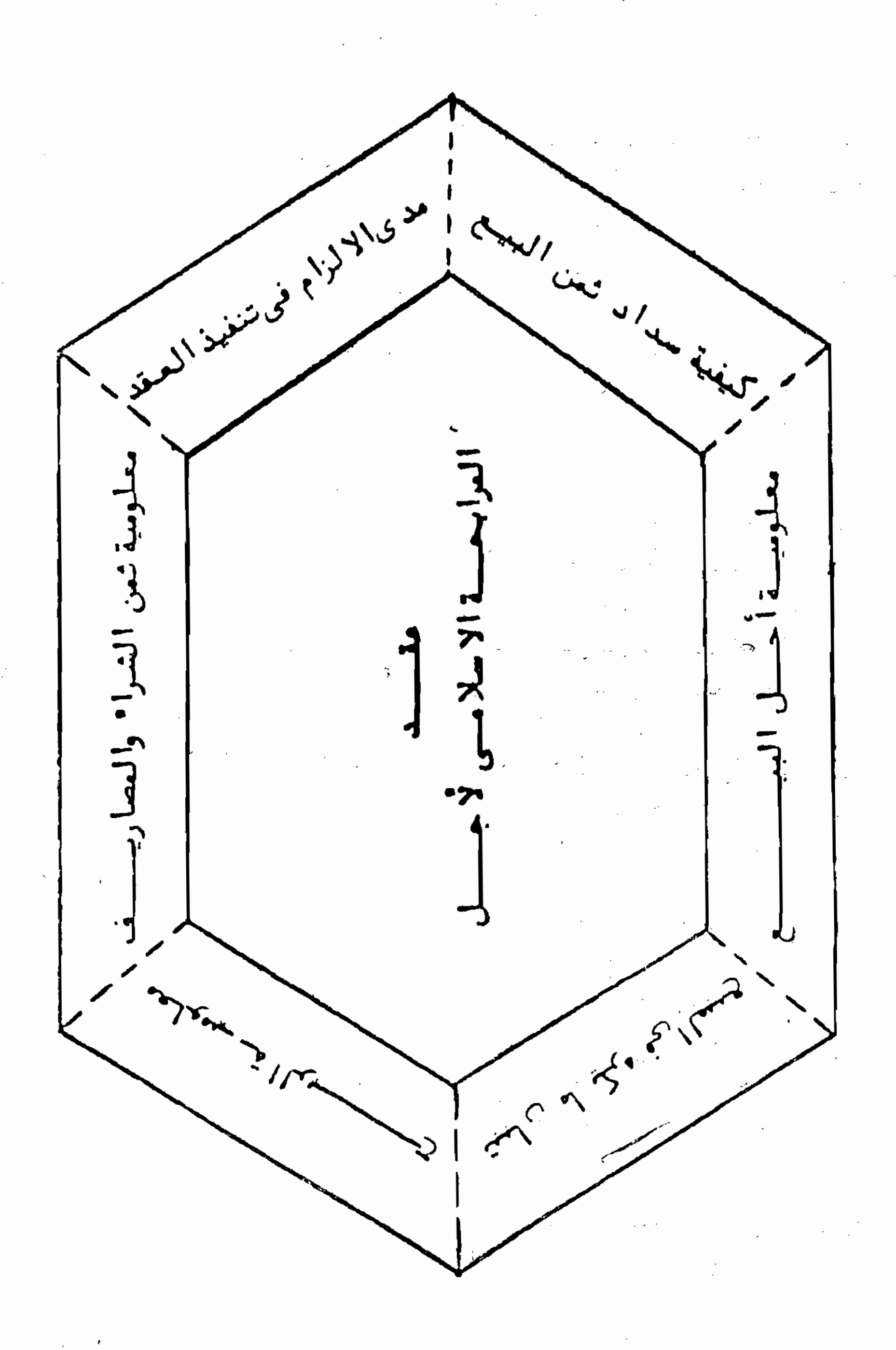
ثالثا : أركان عقد المرابحة الاسلامية لاجل

وضح مما سبق أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعا ، حيث لم يرد نص يحرمها فى الكتاب والسنة ، وقد أقر الفقهاء هذه الصورة من البيوع ، ومن أهم ما كتب فى هذا الشأن هو ما ورد بكتاب الام للامام الشافعى ، حيث يقول فى ذلك :

« ٠٠٠ واذا أرى الرجل سلعة ، فقال : اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشتراهاالرجل، فالشراء جائز والذى قال أربحك فيها بالخيار أن شاء أحدث فيها بيعا وأن شاء تركه ٠ وهكذا أن قال اشتر لى متاعا ووصفه له أو متاعا أى متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء ، يجوز البيع الاول ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار ٠ وسوء فى هذا ما وصفت ، ان كان قال ابتاعه واشتريه منك بنقـد أو دين يجوز البيـع الاول ويكونان بالخيـــار فى البيع الآخـــر فان جـــدداه جاز ٠٠٠ » (٢٢) ٠

ومعنى ذلك أن بيع المرابحة لاجل له أركانه وشروطـه التى اذا اسـتوفيت وقع البيـع صحيحا نافذا ، ومن هنا وجب على المهتمين بهذه الصورة فى المصارف الاسـلامية من جهة ، والمحاسبين الذين يقع على عـاتقهم تبيان التوجيه المحاسبى المناسب أن يدركوا هذه الاركان والشروط ، والآثار التى يمكن أن تترتب على عدم توافرها ٠

ويمكن للبــاحث عـرض هذه الشروط والاركان فى الشكل التالى :


عقد
المرابحة الاسلامى الأصل
مدى الالزام فى تنفيذ العقد
كيفية سداد ثمن البيع
معلومية ثمن الشراء والمصاريف
معلومية أصل البيع

وفيما يلى شرح مختصر لاهم أركان وشروط بيع المرابحة الاسلامية لاجل ، وقد وردت متفرقة فى الدراسات المهتمة بهذه الناحية :

١ ـ معلومية ثمن الشراء الاصلى والمصاريف حتى وقت البيع (٢٣) .

يشترط لصحة عقد المرابحة الاسلامى لاجل ، أن يفصح البائع عن ثمن الشراء الاصلى ، وجميع المصروفات التى أنفقها على السلعة منذ شرائها وحتى تسليمها للمشترى وذلك حتى يكون المشترى على بينة من أمره .

٢ ـ معلومية الربح وتحديده بالمقدار ، أو بالنسبة ، للثمن الاصلى (٢٤) .

حيث يجب على البائع أن يفصح للمشترى عن مقدار الربح سواء أكان مبلغا محددا أو نسبة مئوية من تكلفة الشراء ، كما يستلزم الامر أن يفصح البائع عن مقدار الربح فى حالة البيع الفورى وفى حالة البيع الآجل .

٣ ـ اظهار ما يكره فى ذات المبيع أو وضعه (٢٥) .

ويدخل فى ذلكتبيان مدة الاستحواذ على السلعة منذ الشراء الاول لها ، حيث أن لذلك أثرا فى تحديد الثمن ، وأثرا على قرار الشراء ، حيث أن يرغبون فى الذى لميتقادم عهده فى أيدى مالكه لاول .

٤ ـ بيان أجل البيع (٢٦) .

طالما سلمنا بجواز زيادة ثمن البيع بزيادة أجل البيع ، فان الامر يستلزم فى عقود ابحة لاجل أن يفصح البائع للمشترى عن الاجل المحدد لسدادالثمن خلاله على أقساط. فى نهايتة دفعة واحدة .

٥ ـ بيان كيفية سداد ثمن البيع الذى أتفق عليه .

لا يكفى فى عقد المرابحة الاسلامى لاجل أن يفصح البائع عن أجل البيع ، بل لا بد أن يوافق الطرفان على الطريقة التى ستسدد بها قيمة السلعة من مقدم أو أقساط أو قيمة السلعة من مقدم أو أقساط أو مؤخر .

٦ ـ الافصاح عن مدى الالزام فى تنفيذ العقد .

حتى الآن لم يستقر الرأى بعد بين الفقهاء على مدى جواز اعتبار المشترى وكذا البائع ملزما أو مخيرا فى قبول التعاقد فى حالات بيع المرابحة للآمر بالشراء ، وقد جاء فى توصيات مؤتمر الكويت فى مارس ١٩٨٣ أن كل مصرف مخير فىالاخذبما يراه فى مسألة القول بالالزام حسب ما تراه الهيئة الشرعية به . وأن كان الاخذ بالالزام هو الاحفظ لمصلحة التعامد . من هنا لزم تحديد هذا الامر بوضوح فى العقد .

والخلاصة فى هذا الفرع هى أن عقود المرابحة الاسلامية لاجل مع جوازها أصبحت مطبقة فى عدد غير قليل من المصارف الاسلامية ، وعلى تلك المصارف والمحاسبين فيها تصميم وتطبيق نظام محاسبى يتمشى مع طبيعة وغاية المصارف من هذه العقود .

وفى الفرع القادم يعرض البحاث تحليلا للتطبيق المحاسبى المطبق فى أحد المصارف الاسلامية ، للتعرف على ما به من جوانب جيدة وتبيان ما قد يكون به من نقائص تستلزم الاستكمال فى الفرع الثالث من هذا البحث .

الفرع الثانى

تحليل للتطبيق المحاسبى في عقود

المرابحة الاسلامية لاجل

حرصت معظم المصارف الاسلامية أن تظهر فى نصوص عقد تأسيسها ونظامها الاساسى مجالات الاستثمار المستهدفة ، وجاءت معظم هذه النصوص متضمنة لحق المصرف فى القيام بنشاط بيع المرابحة ٠

وقد قطع كل من بنك دبى الاسلامى وبيت التمويل الكويتى والبنك الاردنى الاسلامى وبنك فيصل السودانى الاسلامى شوطا ملموسا فى هذا المجال ٠ والتساؤل الذى يدور حوله هذا الفرع هو : ما مدى كفاية التطبيق المحاسبى فى هذا النشاط ؟

وللاجابة على ذلك يعرض الباحث لاهم الاسس المتبعة فى كل القياس والتوصيل المحاسبى بصفة خاصة فى بنك دبى الاسلامى وذلك بعد الاطلاع على نشاط البنك فى هذا الصدد والحصول على المعلومات الاساسية من المسئولين بالبنك ، متبعا ذلك تحليل وتعليق على الجانب المحاسبى المطبق فيما يلى :

اولا : استعراض لطبيعة نشاط المرابحة **والمعالجة المحاسبية**

موقع وهيكل نشاط المرابحة من أنشطة البنك :

أنشأ بنك دبى الاسلامى ادارة خاصة تعرف باسم ادارة الاستثمار المالى والتجارى وتتولى هذه الادارة ممارسة نشاطها من خلال الاقسام التالية :

١ ـ القسم التجارى : حيث يتولى بيع السلع المملوكة للبنك من أجهزة وحبوب وما الى ذلك ٠

٢ ـ قسم مرابحة السيارات ٠ ويبلغ متوسط عدد السيارات التي تباع يوميا سبع سيارات ٠

٣ ـ قسم مرابحة البضائع ٠ حيث يتولى شراء وبيع البضائع للعملاء من الداخل أو الخارج ٠

٤ ـ القسم المالى ٠ الذى يشمل بيع وشراء أسهم البنك ٠

٥ ـ مرابحة زانكو ٠ وهى شركة خاصة للمرابحات الصغيرة ٠

طرق وأساليب العمل المتبعة فى بيع المرابحة :
(بيع السيارات والبضائع والمبانى)

تتلخص خطوات بيع المرابحة لاجل فيما يلى :

١ ـ يقدم العميل طلب الشراء موضح به صفات السيارات أو البضاعة المرغوب شرائها ، ومكانها أن كان معلوما ٠

٢ ـ يدفع العميل مع الطلب ٣/١ قيمة السيارة أو البضاعة من جملة ثمن البيع ٠

٣ ـ يتفق البنك مع العميل على أنه سيشتريها له من الوكالة بمبلغ معلوم ، وبعد أن يمتلكها البنك سيبيعها له بثمنها الاصلى مضافا اليه ربح البنك تأمين السيارة اذا كان العميل يرغب فى التأمين بواسطة البنك ٠

٤ ـ يحرر العميل وعدا بالشراء ويقدم شيكات آجلة بباقى الثمن بعد دفع المقدم نقدا ٠ ولا تعتبر الشيكات نافذة الا بعد توقيع عقد البيع واستلام العميل للسيارة أو البضاعة ٠

٥ ـ اذا رفض العميل تسلم السيارة أو البضاعة لمخالفتها للمواصفات ترد اليه الشيكات وما دفعه نقدا ٠

٦ ـ يظل المبيع مرهونا للبنك حتى يسدد العميل ثمنه كاملا ٠

٧ ـ يتولى البنك سداد القيمة للبائع الاصلى ٠

٨ ـ توقيع العميل على عقد البيع مع البنك واستلام السيارة ٠

المعالجة المحاسبية لنشاط المرابحة :

من خلال الاستفسارات التى وجهت الى ادارة البنك عن الجوانب المحاسبية فى عقود المرابحة الاسلامية ، وبالاضافة الى المعلومات المنشورة فى تقارير وكتيبات البنك عن هذه العملية ، يمكن عرض طبيعة المعالجة المحاسبية فيما يلى :

١ ـ لا توجد ميزانية مستقلة أو أموال مستقلة لعمليات المرابحة ، على اعتبار أن الاستثمار فى أنشطة المرابحة يخضع لظروف السوق المحلى والخارجى ، وقد يكون من غير المناسب تخصيص جزء من أموال البنك لذلك ٠

٢ ـ لا توجد طريقة محددة لتحديد ثمن البيع وبالتالى نسبة الربح أو مقداره فالامر فى ذلك معلن للعميل فقط اذا وافق على الثمن المقدم من البنك تم البيع ٠

٣ ـ عن ايرادات المرابحة ورد فى تقارير البنك أنه يقوم ببيع سلع معمرة للعملاء ويتم سداد ثمنها على أقساط شهرية أو سنوية متساوية أو دفعة واحدة بعد مدة محددة ٠

وفى حالات البيع بأقساط شهرية متساوية يتم قيد الارباح الناتجة عن الصفقة بالكامل٠ بينما كان المتبع سابقا هو حساب الارباح عن الصفقة بالتساوى فى تاريخ السداد الفعلى لكل قسط ٠

أما بالنسبة للبيع بأقساط سنوية أو البيع لاجل محدد فيتم تحديد نصيب السنة المالية الحالية من الارباح على أساس المدة من تاريخ التعاقد حتى نهاية السنة المالية منسوبة الى المدة الكلية ٠

ثم عاد البنك فى تقريره الصادر عام ١٩٨٣ لكى يجرى معاملة محاسبية واحدة بين النوعين من الاقساط ٠

وكانت القيود المحاسبية تجرى وفقا للاتجاه الاول على أساس جعل العميل مدينا بقيمة السلع المباعة وكل من المورد والارباح المقدمة دائنا بها ويعد سداد القسط تحسب نسبة من الارباح المقدمة وهى تعادل قيمة الارباح الداخلة فى القسط ويجعل حساب

الارباح المقدمة مدينا بالقيمة وحساب أرباح العام دائنا بنفس القيمة ٠ بينما فى الاتجاه الثانى تحسب الارباح كلها وقت تحرير العقد بصرف النظر عن السداد ٠

٤ - تاريخ انتقال الملكية ٠ يختلف ذلك حسب نوع السلعة ، فتنتقل ملكية السلع المعمرة كالسيارات والمعدات الثقيلة والمصانع بعد السداد النهائى لآخر قسط وتظل السلع مرهونة للبنك خلال فترة السداد ، بينما تنتقل الملكية فى حالة السلع المستهلكة بمجرد توقيع عقد البيع ٠

٥ - الافصاح عن نشاط المرابحة ٠ يتم الافصاح عن نشاط المرابحة للاغراض الخارجية ضمن نشاط المشاركة ، بينما فى التقارير الداخلية توجد تقارير منفصلة عن الاصول وطبيعة الاموال المستثمرة فى عمليات المرابحة ٠

ثانيا : تحليل وتعليق على الجانب المحاسبى

بعد عرض أهم ملامح سياسة بيوع المرابحة فى بنك دبى الاسلامى يمكن تبين الامور التالية :

١ - اتضح للباحث من استعراض سياسة المصرف فى تحديد نتائج عمليات المرابحة بأنها قد مرت بعدة مراحل على النحو التالى :

(أ) التفرقة بين العمليات ذات الاقساط الشهرية ، والعمليات ذات الاقساط السنوية٠ ففى الاولى تحسب الارباح الناتجة عن الصفقة بالتساوى فى تاريخ السداد الفعلى لكل قسط ، بينما فى حالة البيع بأقساط سنوية فان الارباح تحسب على أساس المدة من تاريخ التعاقد حتى نهاية السنة المالية منسوبة الى المدة الكلية ٠

(ب) التفرقة بين العمليات ذات الاقساط الشهرية ، والعمليات ذات الاقساط السنوية ، فبينما غير البنك فى سياسة حساب الارباح الناتجة عن العمليات ذات الاقساط الشهرية وأصبحت الارباح الناتجة عن الصفقة تحسب بالكامل ، بقيت المعالجة المحاسبية للعمليات ذات الاقساط السنوية كما هى ٠

(جـ) عدم التفرقة بين العمليات ذات الاقساط الشهرية والعمليات ذات الاقساط السنوية وحساب الارباح عليها بالكامل عند اتمام عملية البيع ٠

وعندما تم الاستفسار عن السبب فى تغيير هذه السياسة فى تحديد الارباح أو رأى المسئولون بالبنك بأنه قد صدرت فتوى تطالب بحساب الارباح بالكامل عند تحرير العقد ٠

وقد أوضح الباحث فى بحث سابق أنه كان ينبغى على البنك عند تغيير سياسته على النحو الاخير ، أن يكون ويظهر المخصصات التى تكفل تغطية مخاطر هذه هذه السياسة (٢٧) ٠

وقد ظهر فى التقريرالسنوى للبنكالصادر فى عام ١٩٨٣ اشارة واضحة الى الاخذ بذلك فى السياسات المحاسبية المزيلة بها القوائم المالية لعام ١٩٨٢ حيث ورد فى قواعد تحديد الايرادات فى البند « ٣ » تحت عنوان ايرادات المرابحة ٠٠٠ فى حالة البيع بأقساط شهرية متساوية يتم قيد الارباح الناتجة عن الصفقة بالكامل مع تكوين مخصص للاقساط المشكوك فى تحصيلها ، وكذا بالنسبة للبيع بأقساط سنوية (٢٨) ٠

ومما يستلفت النظر فى هذا الخصوص هو حرص التقارير السنوية على وصف الاقساط الشهرية أو السنوية بأنها متساوية. فهل اذا كانت الاقساط غير متساوية اختلفت المعالجة المحاسبية ؟ والا فلما النص عليها .

٢ – بخصوص انتقال الملكية من الواضح أن عمليات المرابحة تجمع بين صفقتى البيع التأجيرى وبالبيع بالتقسيط ، وكلاهما مختلف الطبيعة ، ويستدعى أن تكون المعالجة المحاسبية متناسبة مع هذه الطبيعة ، ذلك لان استمرار ملكية السلعة المباعة للبنك فى حالة البيع التأجيرى ترتب آثارا مختلفة عن البيع بالتقسيط .

٣ – أن توافر الاستقلال الادارى والمالى لنشاط بيوع المرابحة الاسلامية لاجل داخل المصرف الاسلامى هو أمر أساسى يستلزمه فرض الشرعية فى ممارسة النشاط . وذلك تمهيدا لحساب التكلفة الفعلية والحقيقية التى يجب أن تضاف الى ثمن شراء السلعة الاصلى ومن ثم تحديد ثمن البيع المناسب .

٤ – أن وجود سياسة واضحة ومعلنة للبنك فى مجال تحديد الارباح ومن ثم تحديد ثمن البيع ، أمر أساسى فى هذا المجال وقد ورد فى تقرير عن بنك فيصل الاسلامى السودانى أن هامش الربح يبدأ من ١/٤ ٪ بالنسبة لسلعة السكر ويصل الى ٣،٢ ٪ على بعض السلع التموينية الاساسية ، ويرتفع تدريجيا الى ٥٪ على تمويل البترول ثم الى ٧٪ لسلعة الدواء ، ومن ٣ – ٨٪ على مختلف السلع فى عمليات التجارة المحلية ، ويرتفع بعد ذلك الى ١٥ ٪ على بعض السلع الاخرى .

وبتطبيق القاعدة التى اتبعها البنك فى حساب الارباح خلال عام ١٩٨٢ وبالرجوع الى تفاصيل نشاط البنك خلال نفس المدة(٢٩ يمكن القول بأن معدل الربح منسوبا للتكلفة قد بلغ ٨٪ تقريبا بالنسبة لنشاط مرابحة السيارات ، و ٧٪ تقريبا فى نشاط مرابحة المواد والبضائع المحلية ، و ٧٪ تقريبا من مرابحة زانكو . كما بلغت نسبة الربح ١٦ر٧٪ بالنسبة لاجمالى عمليات المرابحة .

٥ – لا توضح المعالجة المحاسبية للبنك الموقف من الامور التالية :

(أ) اختلاف شروط التسليم وأثرها على تحديد سعر البيع والمعالجة المحاسبية .

(ب) أثر التغير فى القوة الشرائية لوحدة النقد .

(جـ) أثر الاخلال بنصوص العقد على المعالجة المحاسبية .

(د) أثر عمليات دفع العربون على المعالجة المحاسبية .

والخلاصة فى هذا الفرع أن تطبيق عقود بيع المرابحة الاسلامية لاجل فى حاجة الى اطار محاسبى متكامل يكفل القياس والتوصيل بما يتمشى مع طبيعة هذه العقود من جهة ، ويوفر بالتالى قدرا مناسبا من المعلومات المالية بالكمية والنوعية المطلوبة وفى التوقيت المناسب .

ويعرض الباحث فى الفرع القادم اطارا مقترحا لذلك .

الفرع الثالث

اطار محاسبى مقترح فى عقود المرابحة الاسلامية لاجل

من سمات أى نشاط مستحدث ، أن يظل الاطار المحاسبى له خاضعا للدراسة والتحليل والتطوير الى الحد الذى يحقق فيه أكبر منفعة نسبية للمعلومات المحاسبية المستخرجة منه ٠

ومجال المرابحة الاسلامية لاجل له سمات خاصة وجوانب مالية متميزة ، مما يستلزم اطارا محاسبيا يتناسب مع هذه الخصوصية

وقد حققت اجتهادات المحاسبين فى هذا المجال نتائج ملموسة ، لكن ما زال الاطار المحاسبى المتكامل لهذا الجانب فى حاجة الى مزيد من الجهد ٠

وفى هذا الفرع يقدم الباحث الى اجتهادات المحاسبية فى هذا الصدد اطارا مقترحا يطمع أن يكون شاملا لكيفية المعالجة المحاسبية لهذ االنوع من العقود ٠

ويمكن تناول الاطار المقترح فى العناصر التالية :

١ ـ تحديد تكلفة الشراء ٠

٢ ـ تحديد هامش الربح ٠

٣ ـ تحديد ثمن البيع ٠

٤ ـ المعالجة المحاسبية للارباح ٠

٥ ـ المعالجة المحاسبية لطرق سداد ثمن البيع ٠

٦ ـ الاثر المحاسبى للاخلال بأركان العقد ٠

أولا : تحديد تكلفة الشراء :

يستلزم عقد المرابحة أن يفصح البائع عن عن الشراء الاصلى ، وعن المصاريف التى قام البائع بانفاقها على السلعة المشتراة حتى وقت البيع ، وذلك حتى يتبين المشترى تكلفة الشراء والتى تمثل العنصرين السابقين معا قبل قيامه بالتوقيع على عقد الشراء ٠

ويظهر فى هذا الصدد تساؤلان أساسيان على النحو التالى :

١ ـ ما هو الموقف اذا كان سعر الشراء مؤجلا ؟

٢ ـ ما هو الموقف من المصاريف الادارية التى أنفقها المشترى على السلعة ؟

بالنسبة للتساؤل الاول ، يرى بعض الشراح أنه يلزم تبيان أجل الشراء لان له حصة فى الثمن وتطبيقا لذلك يرى الباحث أن ثمن الشراء يجب أن يتحدد يوم البيع فحسب بغض النظر عن الثمن الاصلى الفورى أو الثمن المؤجل ، والعبرة فى ذلك هى بقيمة السلعة يوم اعادة بيعها ٠

وتفسير ذلك أنه اذا كانت السلعة المطلوب بيعها مرابحة لمدة ٦ شهور ، كانت قد اشتريت من شهر مضى مرابحة بمبلغ ١٢٠٠ لمدة ٤ شهور · فهناك يكون من الخطأ اعتبار كل ثمن الشراء ضمن تكلفة الشراء لهذه السلعة ، كما أنه من الخطأ الرجوع الى القيمة الفورية لها منذ شهر · وذلك لان تلك القيمة ستدخل ضمن ثمن البيع ·

وعلى ذلك يلزم التقييم لهذه السلعة يوم اعادة بيعها ، تقييما عادلا وفق سعر السوق الحاضر ، دون اهتمام بسعر شرائها الفورى أو المؤجل مرابحة ·

وهنا نكون قد بعدنا عن الشبهات التى قد تحدث لو أدخلنا مبلغ الـ ١٢٠٠ كاملا فى ثمن البيع الجديد ، ففى ذلك غبن على المشترى الجديد لا تقره الشريعة ·

أما بخصوص التساؤل الثانى ، فانه على الرغم من عدم وجود خلاف حول أحقية البائع أو المصرف فى اضافة هذه التكلفة الى ثمن الشراء الاصلى ، الا أن الصعوبة فى رأى الباحث تظهر فى كيفية حساب هذه التكلفة لكل سلعة على حدة ·

وللتغلب على هذه الصعوبة يحسن أن يكون لقسم المرابحة استقلال مالى وادارى كما وضح فى الفرع الثانى ، يمكن عن طريقه التعرف على التكلفة الفعلية الادارية لهذا القسم باعتباره مركز تكلفة · وهنا يلزم اعتباره مركز انتاج يحمل بتكلفته الاصلية ثم نصيبه من الاستفادة من الاقسام الاخرى، وبالتالى حساب معدل تحميل يمكن – فى رأى الباحث – أن يعبر عنه بنصيب كل وحدة نقدية من هذه التكلفة ·

$$ع = \frac{ت\,ش + ت\,ش/}{ق\,م}$$

حيث ع تعبر عن معدل التحميل ·

حيث ت ش تعبر عن التكاليف المباشرة لمركز المرابحة ·

حيث ت ش/ تعبر عن الحصة من التكاليف المقدمة من مراكز الخدمات الاخرى ·

حيث ق م تعبر عن قيمة عمليات المرابحة·

ويكمن اعتبار فترة التكاليف الشهر الجارى اذا كان البنك يتبع التقويم الهجرى

وبدون هذه الطريقة يكون أمر حساب التكاليف الادارية ضربا من الاجتهاد والتخمين لا تقره الشريعة الاسلامية ، ففى تجاهله غبن على البائع ، وفى حسابه بأكبر وبأقل من حقيقته غبن على المشترى أو كليهما وتحقيق ذلك يستلزم توافر نظام تكاليف جيد بالمصرف الاسلامى ·

ثانيا : تحديد هامش الربح :

من استعراض نسب الربح التى تقوم المصارف الاسلامية باضافتها الى تكلفة الشراء، يمكن القول بأنها بصفة عامة أقل مما يحصل عليه البائعون الآخرون ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى تندرج هذه النسب حسب درجة ضرورة السلعة للمشترى لها ·

وفى هذا المجال يحسن فى رأى الباحث أن تقوم المصارف الاسلامية بالفصل فى نسب الربح بين قيمة الربح المستهدف وبين التأجيل فى السداد · بمعنى أن تكون نسبة الربح واحدة لجميع المشترين لنفس السلعة فى نفس الوقت ثم يكون لمدة التأجيل نسبة مستقلة بها بحيث لا تتداخل النسبتان ، ويلزم الافصاح عن ذلك للمشترى ·

كما أن نسبة الربح التى يحصل عليها المصرف يجب ألا تزيد عن الحد الذى يقلل من القيمة الاجتماعية للخدمات التى يقدمها المصرف فى مجتمع اسلامى ، ولا تقل الى الحد الذى يحدث فيه الضرر على المصرف نتيجة مخاطر الشراء والنقل والتخزين والبيع للسلعة ٠

واذا كان الاسلام يبيح للبائع التمييز بين فئات المشترين فهنا يمكن القول بضرورة وجود مدى معين لهامش الربح لكل مجموعة من السلع ، يمكن للمصرف اعلانه لعملائه ، على أن يكون قابلا للتعديل حسب التطورات لاقتصادية والاجتماعية ٠

ومما يستدعى الاهتمام فى هذا المجال ـ فى رأى الباحث ـ أن هامش الربح فى عمليات بيوع المرابحة الاسلامية لاجل يتكون من شقين :

ـ شق يقابل المخاطر وجهد المصرف فى شراء وتصريف السلعة ٠

ـ وشق يقابل الاجل وما يحتوى عليه من دورات التقليب ٠

ويجب أن يفصح المصرف عن مقدار الجزئين بوضوح عند التعاقد لما لذلك من أهمية عند المعالجة المحاسبية ٠

ثالثا : تحديد ثمن البيع :

تقسم السلع من وجهة النظر الاسلامية الى سلع اقتصادية وأخرى غير اقتصادية ، والثمن مرتبط بالسلع الاقتصادية ، وتكون السلعة اقتصادية من وجهة النظر الاسلامية اذا توافرت فيها الشروط التالية (٣٠) :

ـ الندرة ٠

ـ الفائدة ٠وان كان الباحث يرى التعبير عنها بالمنفعة ٠

ـ غير محرمة ٠

والثمن قد يكون حقيقيا يعبر عن عدد الوحدات للسلع الاخرى التى يمكن مقايضتها مقابل الحصول على وحدة وأحدة من هذه السلعة ، كما أنه قد يكون نقديا يعبر عن عدد الوحدات النقديةالتى يمكن تبادلها فى مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة ٠٠

وقد اشترطالاسلام أن تتمالتجارةبالتراضى واذا ما التزم البائع (المصرف) بتحديد الثمن العادل للسلعة المباعة كانت رغبة شترى متوافرة ٠ كما يستلزم أمر تحديد هذا الثمن من قبل البائع ألا يكون مغالا فيه مستغلا فى ذلك أما احتكاره للسلعة أو حاجة المشترى لها ٠

ومن المعروف أن ثمن البيع فى هذه الحالة يمثل محصلة لتكلفة الشراء مضافا اليها هامش الربح المستهدف ، ومشروط بموافقة المشترى عليه ، مع أخذ قيمة مقدم الثمن فى الاعتبار عند تحديد هذا الثمن ٠

والتساؤل الذى يمكن عرضه فى هذا الصدد هو : ما هو موقف الاسلام من قضية تغير القوة الشرائية لوحدة النقد ، ومن ثم علاقاتها بثمن البيع الواجب دفعه ؟ وللاجابة عن ذلك يمكن القول بأن موقف الاسلام من تغير القوة الشرائية لوحدة النقد قد عبر عنه ـض فيما يلى (٣١) :

« بشأن ما يجب دفعه هل عدد ما وقع عليه العقد أم قيمته ؟ الرأى المعمول به فى

هذا الشأن هو : وجوب قيمة النقود لا عددها ويلزم قيمتها عند عقد البيع ويوم القبض فى صورة القرض ، أى أنها تستوفى قيمة لا عددا ، وقد جعل العلماء رضى الله تعالى عنهم الفتوى عليه والقضاء به ، حيث أنه يتمشى مع اعتبار القيمة الجارية الحقيقية ، بمعنى أنه لا يتجاهل المتغيرات فى قيمة النقود ، بل يأخذها فى الحسبان عند معالجة آثار تغيرات مستوى الاسعار العام » ٠

من هنا يتبين أخذ أثر تغير قيمة النقود فى الحسبان فى عقود بيوع المرابحة الاسلامية لاجل وذلك عند تحديد كل من ثمن البيع واجلة ٠

رابعا : المعالجة المحاسبية للارباح :

لوحظ فى الفرع الثانى من هذا البحث أن أسلوب حساب الارباح فى عمليات المرابحة لاجل فى بنك دبى الاسلامى قد مر بثلاثة اتجاهات الى أن استقر فى آخر تقرير للبنك والصادرفى عام ١٩٨٣ على حساب أرباح عمليات بيوع المرابحة بالكامل ـ سواء أكانت الاقساط شهرية أو سنوية ـ عند التعاقد ٠

ومع التوضيح الذى تم فى البند ثانيا من هذا الفرع قد يكون من الصعب أن نقر البنك على أى من الاتجاهات الثلاثة التى سار فيها منذ أن مارس نشاطه فى عمليات بيوع المرابحة وحتى الآن ، والرأى عندى هو :

(أ) حساب أرباح العقد بالكامل وتكوين مخصص لمقابلة ما لم يحصل من ثمن البيع عن الجزء الخاص بهامش الربح النقدى فحسب ٠

(ب) توزيع الجزء الخاص بهامش الربح الآجل على مدة السداد ، وترحيل الجزء المحقق منها بنسبة المدة وعند تحصيل الاقساط ٠

ويعتقد الباحث أن هذه المعالجة تتمشى وطبيعة هذه العقود وليس فيها ما يخالف الشريعة الاسلامية ٠

خامسا : المعالجة المحاسبية لطرق سداد ثمن البيع :

يمكن تناول ذلك فيما يلى :

(أ) المعالجة المحاسبية للعربون ٠

فى المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية بالقاهرة ، يلتزم الآمر بالشراء بدفع عربون قدره ١٠٪ من قيمة الصفقة ، ولا ترد له اذا نكس عن الوفاء بالوعد الا بعد تصريف البضاعة تحسبا لاية خسارة ٠

وقد ورد فى توصيات المؤتمر الثانى للمصارف الاسلامية والمنعقد بالكويت فى مارس ١٩٨٣ أن « أخذ العربون فى عمليات المرابحة وغيرها جائز بشرط ان لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم الا بمقدار الضرر الفعلى المتحقق عليه من جراء النكول » ٠

وفى ضوء ما تقدم يمكن معالجة العربون على النحو التالى :

١ ـ ضرورة فتح حساب باسم العميل يكون دائنا بقيمة العربون ، وفتح حساب « عربون ثمن٠٠٠٠» يجعل مدينا بنفس القيمة ٠وذلك عند دفع القيمة ٠

٢ ـ اقفال حساب « عربون ثمن ٠٠٠ » فى حساب مبيعات المرابحة ٠٠٠ عند اتمام الصفقة ٠

٣ ـ الغاء القيد الاول فى حالة نكوص العميل دون خسارة على البنك ، ورد ما سبق دفعه كاملا ٠

٤ ـ تخفيض قيمة العربون بقيمة الخسارة التى لحقت بالبنك نتيجة عدول العميل مع تحميل حساب العميل بها ، ورد ما قد يتبقى له ٠

(ب) عند التعاقد :

فى الحالات التى لا تنتقل فيها الملكية للسلع المباعة الى العميل ، يفضل جعل العميل مدينا بقيمة الاقساط المتبقية ومبيعات المرابحة دائنا بذلك ، أما فى الحالات التى تنتقل فيهـا الملكية للمشترى فالاوفق أن يكون حســاب شيكات تحت التحصيل مدينـا بقيمـة كل الاقساط حتى يتمشى ذلك مع واقع الامور ٠

(ج)عند سداد قيمة الاقساط :

فى حالات عدم انتقال الملـكية للمشـترى يكون حساب العميل دائنا بالقيمة المسـددة أما فى حالات عدم انتقال الملكية فيكون حساب شيكات تحت التحصيل دائنا بالقيمة ، وذلك اتساقا مع البند السابق ٠

سادسا : الاثر المحاسبى للاخـلال بأركان العقد :

يمكن تناول هذا العنصر فى البنود التالية :

١ ـ الخيار والالزام فى تنفيذ العقد :

اذا أخذ المصرف بقاعدة الزام المشترى بالشراء ، فان المصرف سوف لا يتحمل أية خسائر نتيجة لذلك (٣٢) ، أما فى حالة تطبيق المصرف لقـاعدة أن المشـترى مخير فى الشراء (٣٣) فلا منـاص من تحمل المصرف للخسارة التى قد تلحق به عند نكول العميل بوعده ، ويمكن فى حالات العربون أن تخصم قيمة الخسارة منه ٠

وقد يكون من المنطقى أن البنك اذا اتبع احدى القاعدتين السابقتين أن يطبقها بشقيها بمعنى الالزام لكل من المشترى أو البائع أو الخيار لكل منهما ، حتى لا يقع غبن على طرف دون آخر ٠

٢ ـ البيع غير الصحيح :

يعتبر البيع صـحيحا اذا ما اسـتوفى الاركان والشروط الواجبة ، وبذلك يحل به ملك المبيع والثمن والانتفاع بهما ٠ أما اذا أعتبر البيع فاسدا أو غير صحيح ، وهو بهذه الصفة لا ينعقد حتى ولو قدر المشترى المبيع ، وقد أوضح القرطبى الحكم فى هذه الحالة بقوله (٣٤) كل ما كان من حـرام بين فسخ ٠ فعلى المبتاع رد السـلعة بعينها ، فان تلفت بيده رد القيمة فيما له قيمة ، وذلك كالعقار والعروض والحيوان ، والمثل فيما له مثل من موزون أو مكيل من طعام أو عرض ٠

من هنا يمكن تلخيص المعالجة المحاسبية بناء على ذلك فيما يلى :

ـ عند رد السلعة المباعة فى حالة عدم انتقال ملكيتها يجب جعل حساب المبيعات المرتدة مدينا وحساب العميل دائنا بالقيمة ٠

ـ عند رد السلعة المباعة فى حالة عدم انتقال ملكياتها وبها تلف ، وتسلم قيمة التلف يكون الجانب المدين ممثلا فى قيمة المبيعات المرتدة وقيمة التلف ، ويكون حساب العميل دائنا بالمجموع ٠

ـ أما اذا ردت السلعة وكانت ملكيتها قد انتقلت لعميل فيـكون الحسـاب الدائن « شيكات تحت التحصيل » ٠

ـ وفى حالة عدم الرد ودفع قيمة المثل ، يكون الحساب المدين ممثلا للنقدية والدائن « لشيكات تحت التحصيل » ٠

٣ ـ الربح فى البيع الفاسد :

حدد الاحناف فى هذه الحالة وهو أن المبيع بيعا فاسدا اذا قدر البائع الثمن وتصرف فيه فربح ، فعليه فسخ البيع ورد الثمن للمشترى والتصدق بالربح لحصوله عليه من وجه منهى عنه ومحظور عليه بنص الكتاب (٣٥) ٠

من هنا يجب أن تكون المعالجة المحاسبية ـ فى رأى الباحث ـ متمثلة فى جعل حساب الارباح المحققة عن طريق المرابحة مدينا بقيمة ربح العقود الفاسدة ، ولا يجوز ترحيله الى الاحتياطى أو أى حساب مخصص آخر ، وصندوق الزكاة دائنا بالقيمة ٠

٤ ـ هلاك المبيع قبل وبعد القبض :

فيما يلى المعالجة المحاسبية مرتبطة بالاحكام الشرعية لحالات الهلاك :

ـ اذا هلك المبيع كله أو بعضه قبل القبض بفعل المشترى ، فان البيع لا ينفسخ ويبقى العقد صحيحا ، وعلى المشترى دفع الثمن كله لانه هو المتسبب فى الهلاك ٠

ـ واذا هلك بفعل أجنبى فان المشترى بالخيار بين الرجوع على هذا الاجنبى وبين فسخ العقد ٠

ـ واذا هلك بعض المبيع بفعل البائع سقط عن المشترى من الثمن بقدر الجزء الهالك ، ويخير فى الباقى بأخذه بحصة من الثمن ٠

ـ واذا هلك المبيع كله أو بعضه بسبب خارجى (آفة سماوية) فيسقط من الثمن بقدر النقصان الحادث ، والمشترى بالخيار بين أخذ الباقى بحصة من الثمن وبين فسخ العقد ٠

ـ هلاك المبيع بعد القبض : يكون على المشترى ويلزم بثمنه ٠

٥ ـ عدم سداد الاقساط :

يتعين على المصرف أن يكون منذ بداية التعاقد مخصصا لمقابلة حالات التخلف عن السداد ، وبالطبع فان حجم هذا المخصص سيتأثر بعاملين أساسيين هما : مدى الثقة التى يضعها المصرف فى العميل المشترى ، وحجم الاقساط المتبقية دون سداد ومدى الانتظام فى ذلك ٠

ويجب اعادة النظر فى حجم هذا المخصص بصفة دورية بما يسمح بعدم تضخمه أكبر مما يلزم ، أو ضآلته فى مواجهة ما قد يتعرض له المصرف من خسائر نتيجة عدم الوفاء بالاقساط فى مواعيدها ٠ ويفضل أن يظهر واضحا كبند مستقل فى كل من حسابات النتيجة وقائمة المركز المالى ٠

نتائج البحث

تناول الباحث فى هذا البحث موضوع عقود المرابحة الاسلامية لاجل موضحا طبيعتها ومحللا للتطبيق المحاسبى الجارى ، ومقترحا اطارا محاسبيا أكثر شمولا ، وذلك كله من خلال ثلاثة فروع على النحو التالى :

الفرع الاول :

خصص لتبيان طبيعة عقود المرابحة الاسلامية لاجل وفيه أوضح الباحث الامور التالية :

١ ـ بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعا وبيع المرابحة للآمر بالشراء صورة حديثة متفرعة عن عقود المرابحة ، وهى أنموذج أجازه المؤتمر الثانى للمصارف الاسلامية المنعقد بالكويت فى مارس ١٩٨٣ وذلك بشرط أن يتم البيع بعد شراء السلعة وحيازتها وتحمل المصرف لمسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب الرد . كما أوضح الباحث الموقف فى كل من المجالين الفقهى والتطبيقى لهذه الصورة .

٢ ـ بيع الاجل من البيوع التى ثار حولها بعض التحفظات من بعض المهتمين بأمور المعاملات الاسلامية ، لكن هذه التحفظات فى رأى الغالبية لا محل لها ، وبيع الاجل هو صورة من صور البيع المقبولة شرعا وفقا للمذاهب الاربعة وبشرط معلومية الثمن .

٣ ـ بيع المرابحة الاسلامى لاجل له أركانه اذا ما توافرت أصبح العقد صحيحا وهذه الشروط والاركان تتمثل فيما يلى:

(أ) معلومية ثمن الشراء الاصلى والمصاريف حتى وقت البيع .

(ب)معلومية الربح ، وتحديده بالمقادير أو النسبة للثمن الاول .

(ج) اظهار ما يكره فى ذات المبيع أو وضعه .

(د) بيان أجل البيع .

(هـ) بيان كيفية سداد ثمن البيع .

(و) مدى الالتزام بتنيفذ العقد .

الفرع الثانى :

تناول فيه الباحث استعراضا وتحللا للتطبيق المحاسبى فى بنك دبى الاسلامى ، وأهم ما ورد به من نتائج فيما يلى :

١ ـ استعرض الباحث طبيعة نشاط بيوع المراجعة لاجل فى بنك دبى الاسلامى موضحا موقعه من نشاط البنك واجراءاته والجوانب المحاسبية المصاحبة له ، من خلال الاستفسارات مع بعض المسئولين بالبنك ومن خلال المعلومات والتقارير التى يصدرها البنك فى هذا الصدد ، كما عطف البحث الى

الاشارة الى بعض النماذج الاخرى المطبقة فى المصارف الاسلامية .

٢ ـ تبين من الدراسة التحليلية أن التطبيق المحاسبى الحالى فى بنك دبى الاسلامى تنقصه بعض الجوانب حتى يستكمل تحقيق الاهداف المستهدفة من عقود بيوع المرابحة الاسلامية لاجل ، أوضحها الباحث بمبرراتها .

الفرع الثالث :

عرض فيه الباحث اطارا محاسبيا مقترحا فى عقود المرابحة الاسلامية فى ستة عناصر على النحو التالى :

١ ـ تحديد تكلفة الشراء . وما يرتبط بذلك من مسألتى تكلفة . أجل الشراء والمصروفات الادارية .

٢ ـ تحديد هامش الربح . وما يتعلق به من وجوب تقسيمه الى جزئين أحدهما لمقابلة مخاطر الشراء والتصريف للسلعة ، والآخر لمواجهة الاجل وما يحتوى عليه من دورات التقليب .

٣ ـ تحديد ثمن البيع . وعلاقة ذلك بالتغير فى القوة الشرائية لوحدة النقد ، والثمن العدل فى الاسلام .

٤ ـ المعالجة المحاسبية للارباح . واقتراح أسلوب لحسابها يختلف عن الاتجاهات المختلفة التى طبقها البنك فى هذا الصدد .

٥ ـ المعالجة المحاسبيه بطرق سداد ثمن البيع . وما يتصل بذلك من دفع عربون قبل الشراء وحالات انتقال الملكية وحالات سداد الاقساط .

٦ ـ الاثر المحاسبى للاخلال بأركان العقد . وتبيان ذلك من خلال مدى الخيار والالزام فى تنفيذ العقد ، والبيع غير الصحيح ، والربح فى البيع الفاسد ، وهلاك المبيع قبل وبعد قبض الثمن .

والله ولى التوفيق

المراجع

- الدكتور أبو بكر الصديق متولى وشوقى اسماعيل شحاته - موقف الفكر الاسلامى من ظاهرة تغير قيمة النقود - بحث مقدم الى المؤتمر العلمى الثالث عن المنهج الاقتصادى فى الاسلام بين الفكر والتطبيق - القاهرة - أبريل ١٩٨٣ .

- السيد سابق - فقه السنة - المجلد الثالث - السلم والحرب - المعاملات - مكتبة الدعوة الاسلامية ، شباب الازهر - القاهرة ، ١٩٧٨ .

- دكتور حسن عبد الله الامين - الاستثمار اللاربوى فى نطاق عقد المرابحة ، بحث مقدم الى المؤتمر الدولى الثانى للاقتصاد الاسلامى - الجامعة الاسلامية - اسلام اباد باكستان

- دكتور حسن عمر البلخى - الثمن العدل فى الاسلام - المركز العالمى لابحاث الاقتصاد الاسلامى ، جامعة الملك عبد العزيز - جدة - السعودية - الاقتصاد الاسلامى ، بحوث مختارة من المؤتمر العالمى الاول للاقتصاد الاسلامى ، الطبعة الاولى ١٩٨٠ .

- دكتور سامى حسن حمود - تطوير البنوك الحالية لتتفق مع مفاهيم الاسلام - بحث مقدم لندوة الاقتصاد الاسلامى فى مجال التطبيق - أبو ظبى ١٩٨١ .

- شمس الدين السرخسى - المبسوط - المجلد السادس - دار المعرفة للطباعة والنشر - بيروت ، لبنان ١٩٧٨ .

- عبد الرحمن الجزيرى - الفقه على المذاهب الاربعة - الطبعة السادسة دار أحياء التراث العربى ، بيروت ، لبنان .

- دكتور فتحى لاشين - الفرق بين الربا والربح وأثره على النظام الاقتصادى - مجلة الاقتصادالاسلامى - بنك دبى الاسلامى - العدد ١٧ .

- دكتور محمود أبو السعود - الاستثمار الاسلامى فى العصر الراهن - بحث مقدم لندوة الاقتصاد الاسلامى فى مجال التطبيق - أبو ظبى ١٩٨١ .

- دكتور محمود السيد الناغى - السياسات المحاسبية فى المصارفالاسلامية، تحليل وأتجاهات للتطوير - مؤتمر المنهج الاقتصادى فى الاسلام بين الفكر والتطبيق ، القاهرة أبرايل ١٩٨٣ .

- دكتور سامى حسن حمود - تطوير الاعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية - دار الفكر للنشر والتوزيع - عمان - الاردن - ١٤٠٢ هـ - ١٩٨٢ م .

- جمعية الاقتصاد الاسلامى - القاهرة - الندوة الثانية - البنوك الاسلامية - ربيع الاول ١٤٠١ - فبراير ١٩٨١ .

- منشورات بيت التمويل الكويتى :

ـ بيوع الامـــانة فى ميزان الشريعـــة الاسلامية ـ ١٩٨٣ ٠

ـ بيـع الاجـــل فى ميـــزان الشريعـــة الاسلامية ـ ١٩٨٣ ٠

ـ التقارير السنوية لبنك دبى الاسلامى ٠

ـ محمد عبدالحكيم زعير ، افتراءات على البنوك الاسلامية ، مجلة الاقتصاد الاسلامى، العدد الثانى محرم ١٤٠٢ هـ أكتوبر ١٩٨١ ص ٣٠ :

ـ عبد العزيز بن باز ، جواز البيع لاجـل زيادة عن ثمن البيع النقدى ، العـــدد ١١ شوال ١٤٠٢ هـ أغســطس ١٩٨٢ ص ٤٢ :

ـ د٠ حسين حسين شحاته ، توصـــيات المؤتمر الثانى للمصارف الاسلامية ، العدد ٢٠ رجب ١٤٠٣ هـ مايو ١٩٨٣ ، ص ٣٦ :

ـ الوقـــائع المصرية ـ ملحق الجـــريدة الرسمية ، العدد ٢٠٥ ، الصادر فى سبتمبر للشـــئون الاقتصـــادية بشـــأن الترخيص بتأسيس المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار ١٩٨٠ ـ قرار نائب رئيس مجلس الوزراء والتنمية ، وعقد التأسيس ، والنظام الاساسى

الهـــــــوامش

(١) من هذه المصارف :
- بنك دبى الاسلامى ·
- بيت التمويل الكويتى ·
- المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية بالقاهرة ·
- بنك فيصل الاسلامى السودانى ·
- البنك الاردنى الاسلامى ·

(٢) سمو الشيخ حمدان بن راشد ، « ظهور البنوك الاسلامية انجاز اقتصادى هام » مجلة الاقتصاد الاســـــلامى - بنك دبى الاسلامى - العدد ٢٠ - ص ٢٩٢ ·

(٣) دكتور / فتحى لاشين - الفـرق بين الربا والربح وأثره على النظام الاقتصادى - مجلة الاقتصاد الاســـــلامى - بنك دبى الاسلامى - العدد ١٧ ربيع الثانى ١٤٠٣ ه فبراير ١٩٨٣ - ص ٣٧ ·

(٤) بيوع الامانة - منشـورات بيت التمويل الكويت - الطبعة الاولى ١٩٨٣ - ص ٧ ·

(٥) الســيد ســابق - فقه الســنة - « السلم والحرب والمعاملات » المجلد الثالث - مكتبة الدعوة الاسلامية ، القاهرة - ص ١٢٦ ·

(٦) عبد الرحمن الجزيرى - الفقـــه على المذاهب الاربعة - الطبعة الســادسة - دار احياء التراث العربى ، بيروت ، لبنــان - ص ٢٧٩ ·

(٧) دكتور فتحى لاشـــين - مـدى تحريم ربا القرض - مجلة الاقتصاد الاسلامى بنك دبى الاسلامى - العدد ١٨ - ص ٣٠ ·

(٨) دكتور سامى حســن حمـــود - تطوير الاعمال المصرفية لتتفق مع مفــاهيم الاســــلام - بحث مقدم لندوة الاقتصـــاد الاسلامى - أبو ظبى ١٩٨١ - ص ١٤ ·

(٩) توصيات المؤتمر الثانى للمصارف الاسلامية - الكويت - مارس ١٩٨٣ ·

(١٠) هذه المصـــــارف هى بنـك دبى الاسلامى ، والبنـك الاردنى الاســـلامى ، والمصرف الاســــلامى الـدولى للاســـتثمار والتنمية بالقاهرة ·

(١١) هيئة الرقابة الشرعية بالمصارف الاسلامية للمصارف المطبقة لها ·

(١٢) دكتور حسن عبد الله الامين - الاستثمار اللاربوى فى نطاق عقد المرابحة ، بحث مقـــدم الى المؤتمر الدولى الثـــانى للاقتصاد الاسلامى - أسلام اباد - باكستان - ١٩٨٢ - ص ١٤ ·

(١٣) من هؤلاء الدكتور رفيق المصرى، والاستاذ يوسف كمال ، والدكتور الصديق الضرير ·

(١٤) تداين : تبايع بالاجل ·

(١٥) مسألة ٣١٣٠ - المجلد ٤ - ص ٢١١ ·

(١٦) نيل الاوطار - الجزء ٥ - ص ١٦١ ، ١٦٢ ·

(١٧) سنن الترمذى - حديث ١٢٣١ - المجلد ٣ - ص ٥٣٣ ·

(١٨) بيع الاجل فى ميـزان الشريعة الاسلامية - منشورات بيت التمويل الكويتى - مرجع سابق - ص ·

(١٩) د· زكـريا البـرى - النـــدوة الثانية عن البنوك الاســـلامية - جمعيـة الاقتصاد الاسلامى بالقاهرة - ربيع الاول ١٤٠١ هـ ، فبراير ١٩٨١ - ص ٢٣ ·

(٢٠) السيد سابق - مرجع سابق - ص ١٤١ ·

(٢١) مجلة الاقتصاد الاسلامى - بنك دبى الاسلامى - العدد ١١ شوال ١٤٠٢ هـ - فتاوى شرعية - جواز البيع لاجل وزيادة ثمن المبيع الاجل عن النقدى - ص ٤٣ ٠

(٢٢) الامام محمد بن أدريس الشافعى - الام - الجزء الثالث ، مكتبة الكليات الازهرية ١٩٦١ - الطبعة الاولى تصحيح محمد النجار - ص ٣٩ ٠

(٢٣) شمس الدين السرخسى - كتاب الميوط - المجلد السادس - دار المعرفة للطباعة والنشر ، بيروت ، لبنان - ١٩٧٨ - ص ١٢ ٠

(٢٤) عبد الرحمن الجزيرى - كتاب الفقه على المذاهب الاربعة - الطبعةالسادسة - دار أحياء التراث العربى - لبنان - ص ٢٨٠ ٠

(٢٥) دكتور حسن عبد الله الامين - مرجع سابق - ص ٥ ٠

(٢٦) دكتور محمود أبو السعود - الاستثمار الاسلامى فى العصر الراهن - بحث مقدم لندوة الاقتصاد الاسلامى فى مجال التطبيق - أبو ظبى ١٩٨١ - ص ١٩ ٠

(٢٧) السياسات المحاسبية فى المصارف الاسلامية - تحليل واتجاهات للتطوير ، بحث مقدم من الباحث للمؤتمر الثالث عن المنهج الاقتصادى فى الاسلام بين الفكر والتطبيق ، القاهرة - أبريل ١٩٨٣ - ص ٦ ٠

(٢٨) التقرير السنوى السابع - بنك دبى الاسلامى - ٢٣ ٠

(٢٩) راجع هامش صفحة ١٧ ٠

(٣٠) دكتور حسن عمر بلخى - الثمن العدل فى الاسلام - الاقتصاد الاسلامى بحوث مختارة من المؤتمر العالمى الاول للاقتصاد الاسلامى ، المركز العالمى لابحاث الاقتصاد الاسلامى ، جامعة الملك عبد العزيز - جدة السعودية - ص ١٥٢ ، ١٥٣ ٠

(٣١) الدكتور أبو بكر الصديق متولى وشوقى أسماعيل شحاته ، موقف الفكر الاسلامى من ظاهرة تغير قيمة النقود ، بحث مقدم الى المؤتمر العلمى السنوى الثالث عن المنهج الاقتصادى فى الاسلام بين الفكر والتطبيق ، القاهرة ٩ - ١٢ أبريل ١٩٨٣ - ص ١١ ٠

(٣٢) من أمثلة ذلك بنك دبى الاسلامى

(٣٣) من أمثلة ذلك بيت التمويل الكويتى ٠

(٣٤) السيد سابق - فقه السنة - المجلد الثالث - مكتبة الدعوة الاسلامية - ص ١٥٨ ٠

(٣٥) السيد سابق - مرجع سابق - ص ١٥٨ ٠

بسم الله الرحمن الرحيم

قام برفع هذه النسخة :

د محمد أحمد محمد عاصم

نسألكم الدعاء